

RECONFIGURACIÓN DE LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA VENEZOLANA DE GRASAS Y ACEITES. DESDE LA APLICACIÓN DE POLÍTICAS DE AJUSTE HASTA LA CREACIÓN DE MERCAL C. A.

Agustín Morales¹
ESCUELA DE AGRONOMÍA, UCV

Resumen:

El trabajo consta de tres partes: en la primera se exponen las tendencias más importantes que se van perfilando dentro del contexto internacional como consecuencia del proceso de globalización; en la segunda, a través del eje analítico conformado por el caso de las empresas: Unilever, Cargill y Kraft, se analizan los procesos de reestructuración empresarial ocurridas en la industria agroalimentaria de grasas y aceites como consecuencia de su notoria actividad en el mercado de fusiones y adquisiciones, el resultado de dicho análisis indica que a partir de la política de apertura e integración económica, se intensificaron los referidos procesos y, por lo tanto, se incrementaron los correspondientes índices de concentración; en la parte final, se logró vislumbrar las implicaciones de los fenómenos analizados sobre el Complejo Sectorial de Grasas y Aceites, en particular, sobre la etapa agrícola, las importaciones, el consumo, y la correspondiente seguridad alimentaria.

Palabras claves: Sector agroalimentario, reestructuración empresarial, industria agroalimentaria de grasas y aceites.

INTRODUCCIÓN

La dinámica globalizadora y el desarrollo paralelo de los proyectos de integración regional, ha promovido un interés particular por el estudio de los procesos de reestructuración empresarial que viene ocurriendo en la agroindustria venezolana en general y en la industria de grasas y aceites, en particular.

Desde 1989, año en que el gobierno venezolano adoptó un programa de ajuste estructural de corte "ortodoxo", se operó dentro del conjunto de la industria agroalimentaria venezolana una serie de transformaciones que permitieron que tanto empresas nacionales como extranjeras, pudieran fortalecer sus posiciones y/o asegurar su sobrevivencia.

Esas transformaciones fueron el resultado de la convergencia de muchos acontecimientos ocurridos tanto en el plano nacional como internacional, dentro de los cuales podemos mencionar, en primer lugar, los procesos de apertura y

¹ moralesa@agr.ucv.ve

conformación de espacios comerciales que hicieron posible la expansión de los agentes económicos más competitivos hacia áreas y hacia empresas que reunían posibilidades para rentabilizar sus inversiones y, en segundo lugar, las decisiones adoptadas por las empresas nacionales y extranjeras localizadas dentro del territorio venezolano con el propósito de asegurar su sobrevivencia dentro de un nuevo ambiente competitivo.

A fin de materializar tales decisiones fue necesario diseñar y poner en práctica algunas estrategias como las que se mencionan a continuación: a) el establecimiento de nuevas integraciones horizontales a los efectos de cubrir nuevos espacios o fortalecer posiciones para hacer frente a la fuerte concurrencia y b) la centralización de las actividades de algunas empresas alrededor de su actividad económica principal a fin de lograr una lógica industrial más operativa.

Dentro de ese contexto general, el objetivo de este trabajo consiste en estudiar los procesos de reestructuración empresarial que vienen ocurriendo al interior de la agroindustria venezolana en general y de la industria de grasas y aceites en particular, como consecuencia de la incursión de algunas empresas extranjeras en esta rama (que hasta ese momento no había sido de su preferencia) y de la expansión de las empresas nacionales que optaron por la diversificación en unos casos y por la reducción de sus áreas de operación, en otros. El período que abarca el estudio comprende el lapso que transcurrió entre la aplicación de las políticas de ajuste (1989) hasta la decisión por parte del Estado de intervenir directamente en el sistema de distribución urbana de alimentos mediante la creación de Mercal C.A., la cual ocurrió dentro del marco del denominado "Plan de Desarrollo Económico y Social de la nación 2001-2007".

Como todas las tareas de esta naturaleza, ésta tampoco estuvo exenta de las dificultades para lograr el suficiente material estadístico, por lo tanto, si alguna limitación pudiera referirse ésta estaría relacionada con este hecho.

Antes de esbozar el esquema metodológico que orientará el desarrollo de este trabajo se considera conveniente señalar algunas precisiones conceptuales y realizar una breve explicación acerca de las razones que determinaron optar por las fusiones y adquisiciones. Respecto a las delimitaciones de orden conceptual se indica que, a efectos de expandir las cuotas de mercado y aprovechar el prestigio de las marcas de fábrica y las redes de distribución ya establecidas, las empresas alimentarias pueden lograr este objetivo mediante fusiones con sus competidores o mediante la adquisición de los activos de éstos. Las referidas fusiones y adquisiciones pueden obedecer a una diversidad de factores (Steiner, 1975) y las causas que explican su constitución pueden ser divididas en tres grandes corrientes: desde aquellas que vinculan su conformación a la necesidad de racionalizar los procesos productivos, hasta aquellas que toman en cuenta

razones de índole especulativo (Scherer, 1988; Scherer y Ravenscraft, 1987), pasando por las explicaciones que aluden al conflicto de intereses entre accionistas y directivos respecto a la estrategia empresarial más correcta a adoptarse (Manne, 1965). A las referidas precisiones conceptuales, se pueden añadir las teorías que han venido explicando, contemporáneamente, las causas que fundamentan las adquisiciones y fusiones; dentro de ellas, se pueden citar las teorías financieras, la de dependencia de los recursos, y el enfoque de agencia y de costos de transacción. Las primeras se fundamentan en el criterio de eficiencia y las siguientes en el poder y control, respectivamente. De ese conjunto de teorías, se destaca el enfoque relativo a los costos de transacción por considerar que permite una interpretación más certera de la realidad; sin embargo, ninguno de los citados enfoques (incluyendo las teorías de gestión que esgrimen razones de índole extraeconómico) aporta resultados concluyentes, debido a que todos ellos obvian el contexto social dentro del cual las organizaciones se hallan inmersas (Granovetter, 1985; Dancin, Ventresca y Beal, 1999; Kostova, 1999).

El otro aspecto relacionado con las delimitaciones de orden conceptual es el relativo al proceso de globalización el cual ha incidido sobre un aceleramiento de los programas de integración económica. El referido concepto no fue reconocido como académicamente relevante hasta mediados de los años ochenta y ha venido siendo explicado desde dos diferentes puntos de vista, a saber: a) aquel cuya explicación pondera mayormente los aspectos sociales (Albrow, 1997; Giddens, citado por McGrew, 1992) y b) aquel cuya explicación enfatiza los aspectos estrictamente económicos (Oman, 1996; Waters, 1995) dentro de los cuales se privilegian los siguientes: el comercio mundial, la inversión comercial, los intercambios financieros, las migraciones laborales, la cooperación económica internacional y los modelos o prácticas organizacionales o gerenciales. Aportes teóricos a los cuales se puede adicionar las explicaciones relacionadas más concretamente con el proceso de globalización de la agricultura y de los alimentos (Goodman, 1997; Bonanno, y Constance, 2001).

Teniendo en cuenta los aspectos teóricos esbozados en los párrafos anteriores, el trabajo fue tratado en correspondencia con el siguiente esquema metodológico: En un primer momento fue necesario establecer el marco referencial dentro del cual se manifestaron los procesos de reconfiguración empresarial; en este sentido, en una primera instancia se estimó conveniente hacer referencia al contexto internacional en medio del cual las empresas pertenecientes a la industria de grasas y aceites desarrollaron las estrategias destinadas a expandir sus respectivas cuotas de mercado.

En un segundo momento, mediante la utilización de fuentes secundarias publicadas entre 1990 y los primeros meses de 2003 (documentos publicados por organismos públicos y privados; revistas especializadas en aspectos económi-

cos tales como América Economía, Producto, Gerente, Dinero, Número; las páginas tituladas The Wall Street Journal y Financial Times, incorporadas en los diarios el Nacional y Universal, respectivamente; los cuales conforman el soporte documental correspondiente al proyecto "Sistema Agroalimentario Venezolano" que se desarrolla en la Unidad de Investigaciones Agroalimentarias de la Facultad de Agronomía de la Universidad Central de Venezuela), se procedió a analizar las reestructuraciones ocurridas en la industria agroalimentaria venezolana de grasas y aceites (CIU 315); a continuación, se examinó el fenómeno de concentración que ineluctablemente se derivó de los procesos de fusión y adquisición emprendidos por las empresas con el propósito de lograr la dimensión, la escala apropiada o las sinergias requeridas para tornarse competitivas en un mercado cuyas características venían siendo marcadas por el renovado e intenso proceso de apertura e integración económica. Al tiempo que se analizó el fenómeno de la concentración, se estudió además el relativo al incremento del grado de transnacionalización que acusó la mencionada industria.

Finalmente, en un tercer momento, se trató de vislumbrar las implicaciones de los fenómenos estudiados sobre las etapas que conforman el llamado "circuito agroalimentario de grasas y aceites", en particular, sobre la etapa de la producción agrícola, las importaciones, el consumo y la seguridad alimentaria. Además, se vislumbra el comportamiento de esta rama agroindustrial derivado de las características que viene asumiendo la nueva realidad del sector agroalimentario venezolano como consecuencia de la creación de Mercal C. A.

Antes de iniciar la exposición de este trabajo, se desea dejar claramente establecido que durante su concepción y desarrollo se ha tratado de no asumir posiciones maniqueas ni mucho menos expresar juicios de valor que señalen como deseables o perniciosas a las inversiones extranjeras; en este sentido, debemos coincidir con quienes consideran que los fenómenos relacionados con esta materia y sus consecuencias, no son nada desdeñables y, por lo tanto, requieren ser conocidos y evaluados.

1. EL CONTEXTO GENERAL DENTRO DEL CUAL OCURRIERON LOS PROCESOS DE REESTRUCTURACIÓN EMPRESARIAL

Una referencia completa sobre este aspecto requeriría un espacio del cual no disponemos, por lo tanto, nos limitaremos a señalar sus rasgos más importantes, a saber: a) la expansión de las empresas agroalimentarias europeas, y b) los aspectos que corresponden a la integración subregional andina.

Respecto al primero de los rasgos se manifiesta que su pertinencia, en esta parte del artículo, obedece al hecho de que las empresas transnacionales en el

período que comprende este estudio y en respuesta a un contexto por demás competitivo, rediseñaron entre otros aspectos sus modelos organizativos y desplegaron importantes procesos de internacionalización los cuales como se podrá suponer, repercutieron en las economías como la nuestra. Respecto al segundo rasgo, se considera que no hace falta comentario preliminar alguno.

1.1 La expansión de las industrias agroalimentarias europeas

En Europa, los significativos cambios en el conjunto de su sistema agroalimentario (Basili, et al., 1998; Benko, 1990; Galliano, 2000; Green y Rocha Dos Santos, 1992; Green y Scheller, 1999; Hirst y Zeitlin, 1990; Jhan, 1991; Piore y Sabel, 1987; Posada y Devoto, 1998; Rodríguez-Zúñiga y Soria, 1992), así como la conformación y cristalización del mercado único, obligó a las empresas en general y a la industria agroalimentaria en particular a iniciar un proceso de reestructuración cuya reseña en toda su amplitud, desbordaría el objetivo de este trabajo, por lo tanto, nos limitamos a señalar que la ampliación de los espacios comerciales hizo posible la expansión de las más importantes empresas hacia áreas económicas ubicadas dentro del mismo continente, así como fuera de él. En efecto, a partir de la segunda mitad de la década de los 80, las empresas europeas iniciaron un proceso de expansión hacia los EE.UU. aprovechando algunas circunstancias como las de índole financiero por las cuales venía atravesando ese país, coyuntura que permitió no sólo la penetración de las mencionadas empresas, sino también la adquisición de sucursales de empresas estadounidenses localizadas en Europa. El resultado de ese proceso determinó que dos empresas europeas (Nestlé y Unilever), junto con una estadounidense (Phillips Morris), empezaran a hegemonizar ese mercado conformado prácticamente por sesenta (60) grupos económicos, cuya facturación registraba 370.000 millones de dólares (Green, 1993). Tal situación configuró un cuadro indicativo del peso dominante de las empresas agroalimentarias europeas en el contexto internacional y consecuentemente, la pérdida relativa de la posición dominante ejercida por las empresas estadounidenses, las cuales empezaron a ocupar un segundo lugar al ver disminuir su participación en el mercado desde un 60% a apenas un tercio de la facturación realizada por las más grandes empresas mundiales (Green, 1993: 13).

La estrategia adoptada por esas empresas para lograr los resultados reseñados en el párrafo anterior, se inscribe dentro de lo que comúnmente se denomina adquisiciones. Debido a que esa estrategia por lo general resulta ser muy onerosa, las empresas tratan de concentrar esas adquisiciones en los sectores en los cuales ya se conoce el producto o el mercado, desprendiéndose o realizando desinversiones en aquellas en las cuales no cuenta con ventajas competitivas, tanto desde el punto de vista de las actividades del I + D como de sus cuotas de

mercado; es el caso por ejemplo de Nestlé que procedió a realizar desinversiones en la producción de leche líquida o el relativo a BSN que tiende a retirarse del mercado de galletas para mantenerse o inclusive tratar de incrementar su cuota de mercado en cerveza y aguas minerales; o el de Unilever que propende a concentrarse en la manipulación de cuerpos grasos, ejemplos a los cuales puede sumarse el de Cargill que tiende a converger en los aspectos relativos al comercio internacional de materias primas para su primera transformación.

Respecto a la estrategia que comúnmente se conoce con el nombre de fusiones, se indica que el mayor interés de las empresas que optaron por tal iniciativa, recayó en la asimilación de fábricas nacionales de prestigio reconocido a fin de abarcar marcas ya establecidas con el propósito de difundirlas en un espacio económico mayor; es el caso por ejemplo de la asimilación de Buitoni por Nestlé y de Boursin por Unilever.

Las estrategias cuyos rasgos más generales hemos venido reseñando en los párrafos anteriores, como es lógico suponer, ha tenido que significar una mayor eficiencia productiva y un apreciable incremento del poder de mercado. A su vez, este fenómeno inevitablemente debió provocar importantes repercusiones en los países en los cuales ocurrieron estas transformaciones. A este respecto se señala que, Venezuela, a raíz del proceso de apertura (Morales, 1994) y de su incorporación a los procesos de integración económica, fue escenario de la aplicación de las referidas estrategias dentro la industria agroalimentaria en general y dentro de la rama de grasas y aceites, en particular, tal como se verá en la parte correspondiente.

1.2 La integración subregional andina

El otro aspecto que conforma el marco dentro del cual desarrolla este trabajo se relaciona con la integración económica, la cual fue nuevamente puesta en el tapete a raíz de las transformaciones que ocurrieron y han venido ocurriendo en la estrategia de desarrollo de los países que conforman el Pacto Subregional Andino. Ese renovado interés derivó del hecho de que la referida integración garantizaría mejorar las condiciones de inserción de éstas economías a un mundo globalizado.

Debido a que muchas de las decisiones que se tomaron dentro de ese acuerdo subregional incidieron sobre los procesos de reestructuración de las empresas agroalimentarias localizadas en Venezuela, se considera conveniente presentar una referencia previa a los aspectos relacionados con sus orígenes (Morales, 1977) y con su posterior desarrollo. Por razones de espacio, a partir

del siguiente párrafo, se incorpora solamente una breve referencia de los hechos que caracterizaron el desarrollo de este proceso a partir de la década del 90.

Teniendo en consideración que la apertura comercial sin mecanismos de defensa podía borrar del paisaje andino muchos cultivos, en noviembre de 1991 los ministros plenipotenciarios de los cinco países andinos (Chile, como se sabe, dejó de pertenecer a este grupo) se reunieron en Caracas para asistir al sexagésimo quinto período de sesiones extraordinarias de la Comisión de la JUNAC convocada con la finalidad de definir los mecanismos arancelarios que deberían entrar en vigencia a partir del 31 de diciembre de 1991, fecha en que se debía establecer la zona de libre comercio en la referida subregión. Con ese propósito, la agenda a discutirse contemplaba la definición del Arancel Externo Común (Propuesta 245 de la JUNAC), el establecimiento de un arancel externo mínimo común, la definición de la política comercial externa del Grupo Andino, las normas sobre la valorización aduanera, la armonización de incentivos a las exportaciones, las cláusulas de salvaguarda para los productos considerados sensibles y; en lo que concierne al interés de este estudio, el análisis de las bases para la armonización de franjas de precios agropecuarios.

El mecanismo de franjas de precios agropecuarios fue establecido con el propósito de reemplazar los instrumentos tradicionales de control de la importación de los alimentos (cuotas, licencias, precios y monopolios estatales de importación) y con la finalidad de incorporar este mecanismo como parte de la nueva estrategia de apertura comercial. Sin embargo, durante su aplicación se percibieron claras diferencias entre los países signatarios. Al respecto se puede señalar que el referido mecanismo fue duramente cuestionado por la Cámara Venezolana de Industria de Alimentos (CAVIDEA), mostrando de esta manera la tenaz resistencia de esta agrupación a cualquier planteamiento que considere alguna protección a la agricultura (Perry, 1993; El Nacional, 1993: E-1).

En 1993 entró en vigencia la zona de libre comercio para los bienes agroalimentarios y en noviembre de 1994, quedó definitivamente aprobado el arancel externo común y el sistema andino de franjas de precios. Estas dos medidas, a las que se puede añadir las correspondientes a las normas sanitarias, la eliminación de los subsidios a las importaciones intrarregionales, la liberalización sin restricciones formales del comercio agroalimentario, la búsqueda de armonización de políticas y los apoyos a la agricultura, constituyen el sustento de la llamada Política Agropecuaria Común Andina (PACA).

Dentro de ese contexto y en los años que prosiguieron a 1995, los flujos comerciales entre estos países se han venido incrementando significativamente, sobre todo entre Colombia y Venezuela (Gutiérrez, 1998, 2000) y se ha venido desarrollando un ambiente propicio para que tuviera lugar en Colombia y Vene-

zuela, una serie de acuerdos empresariales en el sector agroalimentario, dentro de los cuales se señalan las alianzas estratégicas entre Fleishman y Nabisco, Vikingos y Transtuna, Noel y Frito, Alpina y Plumrose, Industrias Alimenticias Noel y Alimentos Heinz (García, 1995). Además se puede citar dentro de este mismo contexto, las inversiones realizadas en Colombia por el Grupo Polar en las ramas de cerveza, harina precocida, malta y otros productos.

2. REESTRUCTURACIONES EMPRESARIALES EN LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA VENEZOLANA DE GRASAS Y ACEITES (IAVEGA)

2.1 Unilever, Cargill y Kraft en la IAVEGA

De conformidad con las cifras aportadas por el Ministerio de Agricultura y Cría (MAC, 1991: 12), en 1990, en Venezuela 17 empresas producían aceite, manteca, margarina y mayonesa; cuatro de las cuales controlaban el 64.2% del mercado. Como en años anteriores, la hegemonía de Mavesa (la cual contaba con Procter and Gamble como socio extranjero) era incontrastable. Tal supremacía se incrementó con la adquisición de las empresas Alaca, El Aguila, Productora de Grasas, y Branca (MAC, 1991); de esta forma Mavesa se constituyó en la unidad empresarial que producía y competía con todos los productos que se originan dentro de este "circuito agroalimentario", a saber: aceite comestible, aceite industrial, margarina, mayonesa y grasa hidrogenada; productos que son procesados en un porcentaje altamente significativo, con importaciones de aceite "crudo" y no con el aporte de materias primas de procedencia nacional debido a que la estructura técnica del aparato agroindustrial de grasas y aceites en Venezuela está diseñada en una altísima proporción para refinar, envasar y no precisamente para extraer aceite (Morales, 1985). Dentro de este mercado cabe destacar además la presencia de la empresa Polar la cual participa en dicho mercado, no sólo con la producción de aceite de maíz como subproducto del procesamiento de harina precocida de maíz, sino que ejerce el liderazgo en varios productos de consumo masivo como cerveza (87%), snacks (67%), harina precocida de maíz (67%), helados (60%), malta (60%) y arroz (35%).

Posteriormente, Mavesa fue reestructurada desde el punto de vista de la composición de su capital social debido a que el socio extranjero (Procter and Gamble) salió del negocio para especializarse en la rama de su dominio, es decir, en la fabricación de detergentes y otros productos; en esas circunstancias y en el momento en que ingresaban al mercado otras empresas (aspecto que se tratará en el siguiente párrafo), con una singular agresividad (Coles, 1993) Mavesa emitió en 1992, acciones en la bolsa de Caracas y decidió colocar estas acciones en el mercado internacional. La referida operación le abrió las puertas

para su incursión en los mercados bursátiles internacionales y de esta forma, logró condiciones para asegurar las posibilidades de su futuro crecimiento.

En ese contexto, las estrategias desplegadas por esta empresa para consolidar su crecimiento, se enmarcaron dentro de los siguientes lineamientos: a) asegurar liquidez a sus accionistas para lo que fue menester acudir a la Bolsa de Valores; b) concretar alianzas financieras; c) otorgar a sus obreros y empleados la oportunidad de participar como accionistas de la misma y d) buscar la posibilidad de establecer alianzas estratégicas.

A fin de constituirse en una multinacional andina, Mavesa desplegó una actividad que le permitiera la ampliación de sus fronteras geográficas a través de la exportación. De ese modo ingresó en Colombia mediante un acuerdo de complementación con la Compañía Nacional de Chocolates y, a través de esta última empresa, al Ecuador, país donde la empresa colombiana se había establecido previamente. Ese acuerdo de complementación con la empresa Colombiana Compañía Anónima Nacional de Chocolate, mediante el cual cada socio coloca a disposición del otro sus respectivos mecanismos de distribución, permitió en octubre de 1993 el lanzamiento en Colombia de la Mayonesa Mavesa (una marca comercial) con gran éxito porque en sólo tres meses abarcó un 5% del mercado colombiano y los planes, en el futuro, se orientaron hacia la posibilidad de expandirse al resto de los países signatarios del Acuerdo de Cartagena.

Como ya se tiene adelantado, el período al cual nos estamos refiriendo se caracterizó además, por una inusitada y agresiva penetración de otras empresas (que hasta esa fecha no habían incursionado en estas actividades) en el mercado venezolano de grasas y aceites. En efecto, Cargill (USA) adquirió los activos de la empresa nacional Laurak (8% de participación en el mercado) y la empresa Unilever (Gran Bretaña-Holanda) adquirió los activos de Facegra (13.1% del mercado).

Ya en posesión de un importante segmento del mercado venezolano, Cargill realizó una "transacción" con Mavesa el 1 de julio de 1993. Tal "transacción" implicó el traspaso por parte de Mavesa a Cargill, de la línea de aceites industriales así como sus marcas de aceite comestible (dentro de los cuales se cita la marca Vatel; y por su parte, Cargill traspasó a Mavesa la línea de productos denominada "La Torre del Oro" (que pertenecía a Laurak y que antes había sido adquirida por Cargill); conformada por mayonesa, vinagre, salsa rosada, mostaza, encurtidos y otros productos de mayor valor agregado. Esta última transacción incluyó además, el compromiso de abastecimiento de materias primas por parte de Cargill a Mavesa. De esa forma, Mavesa se centró en la producción de margarina, mayonesa, quesos procesados, jabón y otros productos de consumo masivo. Tales adquisiciones determinaron, como se podrá suponer, un incremento del grado de concentración (aspecto que será analizado en el siguiente

punto) y del grado de trasnacionalización de esta industria, aspecto sobre el cual nos abstendremos de emitir juicios de valor.

2.2 Concentración e inversión extranjera en la IAVEGA

En el período que va desde 1988 a 1994 (último año de la publicación de la Encuesta Industrial a cuatro dígitos de la CIU por parte del gobierno venezolano) la IAVEGA acusó una elevada concentración técnica. Si con los datos provenientes de la Oficina Central de Estadística e Informática (OCEI) se procede a construir la Curva de Lorentz para el valor bruto de la producción y para el valor agregado y a partir de dichas curvas se calcula el Índice de Concentración de Gini, los resultados obtenidos serían los que se insertan en el cuadro 1, los cuales no requieren mayor explicación por considerar que son de amplio conocimiento, por lo menos en los círculos académicos; sin embargo, una ilustración relacionada con este aspecto concreto puede ser lograda mediante la consulta de la conocida obra de Sylos Labini (1966).

Cuadro 1. Índice de concentración de GINI correspondiente al valor bruto de la producción y al valor agregado generado por la IAVEGA en Venezuela durante 1988-1991

Años	V.B.P	V.A.
1988	0,397	0.413
1989	0,481	0,514
1990	0,559	0,566
1991	0,543	0,575

Fuente: Curva de Lorentz calculada con la información estadística correspondiente a la Encuesta Industrial publicada por la OCEI.

Para nuestros propósitos, más importante que el grado de "concentración técnica" es el grado de "concentración económica" (Labini, 1966), es decir, aquella que está referida a las empresas que controlan el mercado. Tal concentración puede ser deducida, por aproximación, de los datos incluidos en el Cuadro 2 en el cual se presenta el valor de las ventas para el año 1991, registrados y publicados por la revista Número, Economía, Negocios, Mercadeo (Olmos, 1994). Se acude a esta fuente debido a la carencia de estadísticas provenientes de organismos oficiales, los cuales en virtud de expresas disposiciones, no publican ni suministran información relativa a los cinco dígitos de la CIU. Los referidos datos pueden ser complementados con los que se presentan en el cuadro 3.

Cuadro 2. Cuota del mercado de las principales empresas productoras de grasa y aceites. 1991 (en bolívares corrientes)

<i>Empresa</i>	<i>Capital</i>	<i>Origen Capital</i>	<i>Personal</i>	<i>Ventas 1991</i> <i>(mill. de Bolívares)</i>
Mavesa	6.000	ND	3.300	18.000
Cargill	5.000	USA	3.100	8.500
Unilever	1.247	USA (sic)	1.080	5.100
Coposa	1.500	NAC	819	4.300
Alimentos Kraft	516	USA	646	3.578
Grasas Valencia	1.200	NAC	350	3.500
Aliven	112	NAC	352	627
Oleograsas	152	NAC	120	180

Fuente: Número, 1992, 23-31, citado por Olmos, 1994.

ND: Dato no disponible (sic).

Las cifras del cuadro 2 pueden corroborar lo expresado anteriormente. El hecho de que el mercado se halla, prácticamente, hegemonizado por cuatro empresas, dos de las cuales pertenecen al capital transnacional.

Una información pormenorizada como la que se presenta en el cuadro 3, puede ofrecer una idea más precisa acerca del grado de "concentración económica" y además; indicarnos que Mavesa es líder en el mercado de Margarina.

Cuadro 3. Cuota de mercado de las empresas que procesan aceite comestible, margarina, mayonesa y manteca en el país, 1991

<i>Productos</i>	<i>Empresas</i>	<i>Cuota de Mercado</i>	
Aceites Comestibles	Garguill	38%	
	Coposa	15%	
	Grasas	Valencia	15%
	Unilever		15%
	Remavenca	8%	
	Otros	9%	
	Margarina	Mavesa	63%
Oleograsas		23%	
Otros (incluye Coposa, Kraft, Gr. Valencia, etc.).		14%	
Mayonesa	Alimentos Kraft	50%	
	Mavesa	48%	
	Aliven	2%	
Manteca	Mavesa	Líderes en el Mercado.	

Fuente: Datos C. A. citado por Olmos, 1994.

Con el propósito de complementar la información estadística precedente, a continuación se incluye el resultado de los cálculos realizados con las variables

económicas correspondientes a la "gran industria" (GI), todas ellas registradas en la Encuesta Industrial correspondientes al año 1994. Este estrato (GI) respondió por el 53,85% del total del número establecimientos industriales, el 93,22% del personal ocupado y el 96,25% del capital fijo existentes en la IAVEGA; además, generó el 96,08% del valor bruto de la producción y el 97,32% del valor agregado. La "pequeña industria" para ese año no registró actividad alguna.

En resumen, se puede destacar entre otros aspectos el hecho de que la IAVEGA, por lo menos hasta 1994, constituye una industria altamente productiva y registra un alto grado de transnacionalización y de concentración, tal como se puede deducir de los cálculos registrados en el cuadro 4.

Cuadro 4. Índice de concentración de GINI correspondiente al valor bruto de la producción, valor agregado y capital fijo. 1991-1994

Año	VPB	VA	CF
1991	0,543	0,575	0,530
1992	0,501	0,507	0,549
1993	0,222	0,229	0,232
1994	0,422	0,435	0,424

Fuente: Curva de Lorentz calculada para los años y las variables indicadas.

Como ya se tiene adelantado, el organismo oficial responsable de la publicación de la Encuesta Industrial dejó de publicar desde 1995, las estadísticas a cuatro dígitos de la CIU. Por lo tanto, resulta imposible continuar realizando el análisis a partir de datos estadísticos. En su lugar, a partir del siguiente párrafo se reseñará (considerando como fundamento de la misma la información secundaria referida anteriormente) la serie de cambios que se ha venido operando al interior de esta industria, sobre todo, respecto a las empresas líderes.

Con el imperativo de asegurar su crecimiento y aumentar su eficiencia y competitividad, Mavesa exploró una alianza estratégica en el área financiera, la misma que se concretó cuando la International Finance Corporation se convirtió en accionista de la firma. Esa estrategia se complementó con una campaña destinada a lograr la diversificación de la empresa, campaña que posteriormente se potenció con las decisiones que condujeron a la adquisición de empresas nacionales. De ese modo, en 1996 adquirió la empresa Yukery perteneciente a la Organización Diego Cisneros con la cual elevó de 100 a 150 su cartera de productos. Esta operación significó su transformación de una empresa productora de grasas y jabones, en una empresa fabricante de productos alimenticios y de limpieza. Merced a esa transformación, Mavesa incursionó en la producción de los siguientes bienes: grasas, jabones, salsas, agua mineral, achocolatados, jugos de frutas y compotas, la mayoría de las cuales constituyen productos de mayor valor agregado.

Por otro lado, con el propósito de continuar incursionando en el área andina, la firma a la cual estamos haciendo referencia, logró penetrar el mercado del Perú en 1997 a través de Richard O. Custer S.A., operación que significó contar con 8 mil comercios en forma directa (UCV, Facultad de Agronomía, 1997).

Adicionalmente, se menciona que el año 1997 constituyó para Mavesa un período de gran significación por cuanto logró su ingreso a la Bolsa de Nueva York (New York Stock Exchange, NYSE) y esta operación significó para ella, una mayor liquidez y una importante presencia en la comunidad de inversionistas. En 1998, alrededor de las dos terceras partes de los volúmenes negociados mensualmente se transaron en la referida bolsa, y la otra tercera parte se negoció en las Bolsas de Caracas, Electrónica de Venezuela y de Maracaibo. A pesar de su crecimiento, a finales de 1997 Mavesa empezó a ejecutar un proyecto de reestructuración con el fin de lograr el control eficiente de la variedad de negocios que hasta ese momento estuvo administrando. Esa reorganización se inició en octubre de 1998 bajo el criterio de dividir las operaciones en unidades de negocios, esto con el propósito de lograr dos objetivos fundamentales: 1) diferenciar las áreas operativas de las de apoyo y, 2) lograr mayores niveles de responsabilidad. Los procesos de reingeniería que fue menester realizar permitieron a Mavesa incrementar sus ventas anuales totales y lograr un crecimiento del 13% con respecto a 1999 (UCV. Facultad de Agronomía, 2000). Además, en cuanto concierne a la rama de alimentos, las referidas decisiones permitieron a esta firma mantener el liderazgo en margarina y en los siguientes rubros alimenticios: jugos (50%), bebidas achocolatadas (67%), mayonesa (47%) y vinagre (41%). En el año 2000 buscó, además, mejorar el valor de la empresa en la Bolsa de Nueva York con el lanzamiento de un plan de recompra de acciones por 45 millones de dólares.

Mientras ese dinamismo que se acaba de reseñar acontecía en la industria venezolana de grasas y aceites, Cargill adquirió en 1998 los activos de Gramoven (subsidiaria de Bunge and Born) y de esta manera no sólo lograba acrecentar su presencia en la rama de cereales de consumo humano, sino que empezó a compartir con Empresas Polar, un significativo segmento de ese mercado. Dentro de este mismo orden de ideas podemos indicar que Polar (que contaba con una nómina de 14.000 trabajadores y generaba empleo indirecto para unas 120.000 personas) hasta el año 2000, logró establecer sociedades con más de 15 empresas multinacionales, entre las cuales destacan Pepsico, Makro, Frito-lay, Banco Bilbao Vizcaya, Owens Illinois y Casino.

En otro orden de ideas, se indica que en el contexto dentro del cual se ubica este estudio, Nestlé inauguraba en el Estado Aragua una de las más modernas plantas de alimentos en América Latina, con la cual se proponía abastecer no sólo la demanda interna, sino también la de Colombia, Ecuador y las islas del Caribe.

¿Qué razones pueden justificar haber mencionado en esta parte del trabajo a las empresas Polar y Nestlé? En primer lugar, el hecho de que el 22 de enero de 2001 Polar lanzó una oferta pública de adquisición de acciones sobre 100% de Mavesa, acto al cual siguió el hecho relativo a que el siguiente mes, los representantes del Grupo Polar y de Mavesa introdujeron ante la Comisión Nacional de Valores la solicitud formal de la Oferta Pública de Adquisición (OPA), la cual a guisa de una entrega por capítulos fue de conocimiento público durante el transcurso del mes de febrero de 2001; en segundo lugar, la circunstancia por la cual la OPA Polar-Mavesa, empezó a convertirse en una contienda de grandes proporciones dentro del mundo empresarial venezolano por cuanto (según algunas fuentes financieras) la multinacional Nestlé (probablemente por el peligro que entrañaba al posible fortalecimiento de su posición en el mercado y la forma cómo este fortalecimiento podía incidir en sus políticas financieras) habría manifestado también su inclinación en disputar a Polar la adquisición de Mavesa. A estos hechos se sumaron posteriormente los comentarios sobre el interés por parte de Cargill y Unilever para realizar una oferta en el mismo sentido.

Finalmente, en las postrimerías de marzo de 2001, culminó la OPA lanzada por Polar sobre Mavesa. Mediante esta operación que constituyó un hecho sin precedentes en el mundo empresarial agroalimentario, Polar adquirió el 98% del capital accionario de Mavesa a un costo de 500.4 millones de dólares. Esta operación que fue financiada en parte por el City Bank y la Corporación Andina de Fomento, tuvo como agente de la oferta a Provincial Casa de Bolsa y contó con la asesoría de la Banca de Inversión J. P. Morgan. La operación significó, además, añadir a la estructura industrial de Polar, entre otros, los siguientes activos: cinco plantas de producción, así como una vasta red de distribución y una significativa plataforma comercial de exportación.

De esa manera, Polar se convirtió en el accionista casi absoluto de Mavesa debido a que logró una concentración accionaria ampliamente superior a la que detentaron sus anteriores fundadores y accionistas mayoritarios.

Durante el año fiscal al cual se está haciendo referencia, esta empresa adquirió acciones adicionales y con ello asumió, prácticamente, el liderazgo pleno en la rama de alimentos. Adicionalmente se señala que durante el transcurso del período 2001-2002, las ventas de la Unidad de Alimentos giraron alrededor de mil millones de dólares; sus utilidades operativas se incrementaron 54% y en particular, "Mavesa", incrementó su facturación 33% y la utilidad operativa subió 64%. Según el Ranking de empresas 2002 (Dinero, 2002), Polar logró ubicarse en el segundo lugar (con excepción de Petróleos de Venezuela cuyas ventas alcanzan la cifra de 46,250 millones de dólares) dentro del conjunto de empresas que operaban en el país.

Por las razones referidas hasta esta parte del artículo, el índice de concentración de la rama objeto de este estudio tuvo que haberse incrementado ostensiblemente y este hecho, sin lugar a dudas, repercutió sobre los “componentes” del llamado “circuito agroalimentario de grasas y aceites”, en particular, en los denominados “componente primario” (etapa agrícola) y “componente consumo”.

Tales repercusiones, serán analizadas en el próximo punto, dentro de las limitaciones de espacio que un documento de esta naturaleza impone.

3. IMPLICACIONES DE LAS REESTRUCTURACIONES ANALIZADAS SOBRE EL “CIRCUITO AGROALIMENTARIO VENEZOLANO DE GRASAS Y ACEITES”

3.1 Implicaciones para la producción de oleaginosas

El panorama económico que enfrentó Venezuela a partir de 1989 (año de iniciación del Programa de Ajuste Estructural), repercutió significativamente sobre el dinamismo del sector agroalimentario en general (Morales, 1994 y 1995) y sobre el sector productor de cultivos oleaginosos, en particular. Mientras la industria venezolana de grasas y aceites mostraba el comportamiento descrito en el punto anterior, la producción nacional de oleaginosas, vale decir de materias primas para esa industria, no mostró ese mismo comportamiento debido a que el área sembrada disminuyó significativamente y, en consecuencia, la producción sufrió una reducción importante, tal como se puede deducir del análisis de los datos estadísticos publicados por el Centro de Información y Divulgación Estadística y Técnica del Ministerio de la Producción y el Comercio. Tales datos revelan una significativa disminución del área cultivada y de la producción de oleaginosas durante el período 1989-2002, con excepción de la Palma Aceitera, cultivo que empezó a manifestar un importante dinamismo a partir de 1991. Esos datos revelan además, que el ajonjolí también empezó a mostrar una ligera recuperación a partir de 1996.

3.2 Implicaciones para las importaciones

La disminución del área cultivada de oleaginosas y consecuentemente de su producción, además de haber contribuido a agudizar el desempleo en el sector rural, fue una razón más que suficiente para justificar las importaciones; en efecto, éstas se incrementaron al punto que el abastecimiento externo sobrepasó el 90%.

El significativo incremento de las importaciones (el aceite crudo de soya representa un 92% de las importaciones totales de aceites), que puede ser observado en el cuadro 5, obedeció al hecho expuesto anteriormente y al descenso también significativo de los precios internacionales de los productos agrícolas en general y de las principales materias primas utilizadas en el país para el proce-

samiento de grasas y aceites. En relación con este último aspecto, se señala que las informaciones estadísticas sobre el comportamiento de los precios internacionales procedentes del Banco Mundial (1993), las cuales toman como base el año 1990 y expresan los valores en dólares constantes, muestran que de un índice de 270 registrado en 1977, éste descendió a 85 en 1992. Ese mismo comportamiento del índice de precios durante el período que abarca desde 1993 a 2000, se incluye en el gráfico 1. De este gráfico, se puede deducir que los precios internacionales de los aceites y grasas a partir de 1997, empezaron a descender en forma significativa.

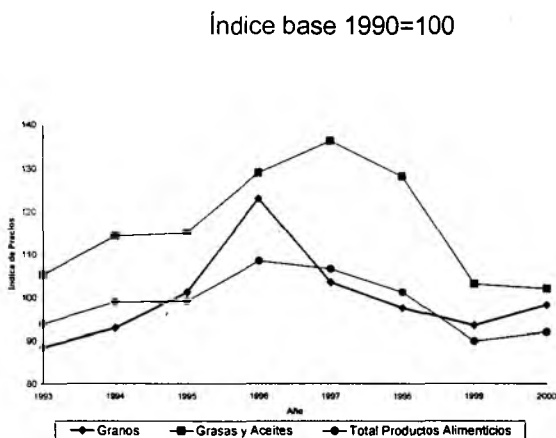
Dentro de las medidas de política agrícola emprendidas por el gobierno que asumió el poder en 1998, las importaciones de materias primas para cubrir el elevado déficit del abastecimiento de materias primas para el procesamiento de grasas y aceites siguieron su curso y esto no fue todo, sino que las mismas se realizaron con un dólar denominado "oficial" cuyo precio (desde la aplicación de la política de control de cambio) resultó ser menor al que empezó a prevalecer en el mercado paralelo.

Cuadro 5. Importaciones del aceite crudo o en bruto de soya, 1989-2002

Year	Volume (Kg.)
1989	95,516,945
1990	104,611,659
1991	126,528,892
1992	132,062,056
1993	118,185,064
1994	137,130,600
1995	154,797,488
1996	94,641,548
1997	143,238,602
1998	174,395,263
1999	243,241,166
2000	209,422,000
2001	171,056,000
2002	226,612,000

Fuente: OCEI, INE, Foreign Trade Yearbook.

Gráfico 1. Evolución del precio internacional de los productos alimenticios y de los aceites y grasas en el período 1993-2000 (en U.S. dólares constantes)



Fuente: Banco Mundial.

3.3 Implicaciones para los consumidores

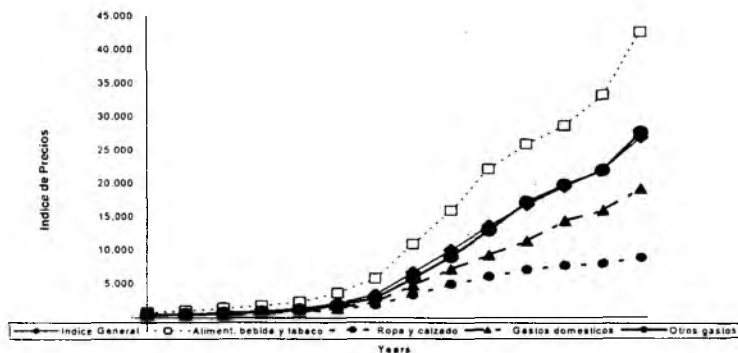
A pesar de las reiteradas prédicas del gobierno respecto a que la apertura comercial agrícola (concretamente las importaciones agrícolas), iba a detener el incremento de los precios de los alimentos, la inflación, por lo menos hasta 1999, continuó en ascenso y el índice de precios correspondiente a los alimentos procesados (dentro de los cuales se incluyen los alimentos derivados de la industria de grasas y aceites) con insumos importados se siguió mostrando muy por encima del índice general de precios, hecho que puede ser observado en el gráfico 2. Como se tiene adelantado, tales importaciones acusaron un incremento relativo en virtud de la política de apertura comercial y las mismas determinaron dos efectos antagónicos: Por un lado, permitió mantener las ventas de los alimentos en niveles adecuados (debido a la inelasticidad precio de la demanda que acusan dichos alimentos) y, por el otro, continuó deprimiendo la producción nacional de materias primas para la fabricación de los principales alimentos consumidos en Venezuela.

En relación con ese último efecto, resulta necesario enfatizar que no obstante la prevalencia de algunos factores determinantes (como los siguientes: a) la aplicación de la política de apertura comercial; b) la tendencia declinante de los precios internacionales de las materias primas para el procesamiento de grasas y

aceites, las cuales constituyen un porcentaje significativamente alto en la correspondiente estructura de costos y; c) la sobrevaluación del signo monetario observada durante los últimos años), éstos no repercutieron ni dieron como resultado efectivas diferencias de precios en favor de los consumidores, tal como se puede apreciar en el referido gráfico 2. Por lo tanto, se podría postular que debido al alto grado de concentración de la industria de grasas y aceites, las importaciones de materias primas a precios más bajos que los de procedencia nacional (debido a la incidencia de los tres hechos señalados), permitió la generación de ganancias extraordinarias a favor de las empresas que operan dentro de Venezuela. Esta situación (cuya explicación se difiere para otra oportunidad), como se podrá suponer, habría contribuido a agudizar la grave situación alimentaria y nutricional por la cual viene atravesando la sociedad venezolana, en particular, aquellos sectores de menores recursos (Ledezma et al., 1999).

Complementariamente, se puede indicar que a pesar de que el actual gobierno trató de paliar la grave situación alimentaria y nutricional, mediante una diversidad de programas sociales, el índice de precios correspondiente al rubro de los alimentos y bebidas, continuó en ascenso (Banco Central de Venezuela, 2002).

Gráfico 2. Venezuela: Índices de precios al consumidor 1989-2002 (1984=100)



Fuente: Banco Central de Venezuela. Anuario Estadístico de Precios y Mercado Laboral.

Se concluye este artículo con una breve referencia al entorno económico y social dentro del cual, actualmente, se viene desarrollando la agroindustria de grasas y aceites. Al poco tiempo de haberse superado la ruptura del hilo constitucional que tuvo lugar el 11 de abril de 2002, ocurrió un "paro económico", entendiéndose por esto el hecho por el cual muchas empresas decidieron detener su producción. Pero eso no fue todo, a los pocos días de haber ocurrido ese suceso, los empleados de la principal empresa del país, Petróleos de Venezuela (PDVSA), decidieron tam-

bién declararse en huelga. El análisis de estos acontecimientos (que configuraron un grave problema no sólo de carácter económico y social, sino de índole político), requeriría de un espacio del cual no se dispone; en su lugar, se señala que superados tales hechos, el actual gobierno procedió a instrumentar, entre otras, las siguientes medidas: a) aplicar un control de cambios y de precios; b) incentivar la conformación de nuevos gremios económicos; c) participar en la importación directa de mercancías; d) incrementar el salario mínimo; e) aplicar impuestos al valor agregado y al débito bancario, así como a los activos empresariales.

Conjunto de medidas que configuraron lo que el gobierno ha convenido en denominar "Plan de Desarrollo Endógeno" para orientar la política industrial. Se trataría en síntesis de una visión del "desarrollo hacia adentro", que daría prioridad a la producción doméstica apoyándose en el control de cambio y de precios como instrumentos para el incentivo industrial. De esta forma, se propiciaría el fortalecimiento de la intervención del Estado en el conjunto de la economía, particularmente, en los procesos de producción, transformación, *distribución* y consumo de bienes agroalimentarios mediante medidas como el control de cambio y de asignación de divisas para la importación de materias primas para su procesamiento agroindustrial.

En ese contexto político surgió *Mercal C.A.* el 16.04.2003. Su constitución tuvo lugar dentro del marco del denominado "Plan de Desarrollo Económico y Social de la nación 2001-2007"; contexto político cuya característica notoria fue la presencia de una gran incertidumbre, por lo tanto la garantía de la "seguridad alimentaria" para la población de menores recursos era, prácticamente, una necesidad inaplazable; surgió además, en circunstancias caracterizadas por un drástico cambio en la esfera jurídica y política, como consecuencia de la aprobación y puesta en vigencia de una nueva *Carta Magna*, la cual no sólo expresa el proyecto político y los propósitos del Estado, sino que en su artículo 305 considera las premisas fundamentales de la *seguridad alimentaria*.

El impetuoso crecimiento mostrado por *Mercal* hasta la fecha y el hecho de que las bodegas móviles muestren una altísima penetración en los lugares más apartados, a fin de aproximarse lo más cercanamente posible a los consumidores, significa para los beneficiarios, en la práctica, una disminución significativa del precio de compra debido a que esos consumidores no sólo encontrarán productos a precios más atractivos, sino que sus costos de transacción se habrán reducido significativamente. En estas condiciones su expansión sería cada vez mayor porque habría logrado atraer cada vez más clientes y consecuentemente, tendería a restar a sus "competidores" (dentro de ellos a las propias empresas procesadoras de alimentos y aquellas que han logrado conformar lo que se ha convenido en denominar "gran distribución") un segmento del mercado cada vez mayor. Estos a fin de no continuar perdiendo su acceso al mercado, se verían obligados a nego-

ciar con Mercal. Por otra parte, la captación de un importante segmento del mercado (debido probablemente a sus enormes recursos financieros, la posibilidad de ofertar a los consumidores productos alimenticios a precios bajos, a la "competencia desleal", a la posibilidad de adquirir bienes de procedencia extranjera en condiciones favorables, a la estructura organizacional que sustenta esta empresa del Estado y, por supuesto, al impetuoso desarrollo mostrado hasta la fecha) permitiría asentar que se encuentra en óptimas condiciones (por lo menos temporalmente) para dirimir sus posibilidades en el mercado.

De ese modo, Mercal estaría también en condiciones de compartir la capacidad de *jerarquizar y dirigir progresivamente la dinámica del sector agroalimentario del país*; en otras palabras, en condiciones de formar parte importante del *Núcleo* del cual se irradiarían decisiones que garantizarían y asegurarían la reproducción de las bases económicas y sociales de los diversos complejos agroindustriales (en nuestro caso del Complejo Sectorial de Grasas y Aceites) que conforman el Sector Agroalimentario Venezolano.

De los anteriores párrafos se deduce que el entorno dentro del cual se viene desarrollando esta rama de la industria agroalimentaria, resulta ser totalmente distinto al que prevaleció durante los hechos que conllevaron a la adquisición de Mavesa por parte de Polar y en consecuencia, el comportamiento de esta rama agroindustrial estará marcado por las características que viene asumiendo esta nueva realidad caracterizada por la presencia importante de la mencionada empresa del Estado.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Albrow, M. (1997), *The global age*, Stanford University Press, California.

Banco Central de Venezuela, *Anuario de Estadísticas, Precios y Mercado Laboral*, (varios documentos), Caracas.

Banco Mundial (varios años), *World Development Report*, Oxford University Press, New York.

Benko, G. B. (1990), *La dynamique spatiale de l'economie*, Editions de l'Espace Europeen, (Dir.), Paris.

Bonanno, A. and Constance, D. (2001), "Corporate strategies in the global era: The case of Mega-Hog Farms in the Texas Panhandle Region", *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, Vol. 9, No. 1, pp. 5-28.

- Brasili, C.; Fanfani R. y Montini, A. (1998), "El sistema agroalimentario en Europa: Cambios estructurales a largo plazo", *Globalización y Sistemas Agroalimentarios*, María Bellorín (comp.), Fundación Polar, pp. 273-288, Caracas.
- Revista Dinero (2002), *Ranking de empresas*, Año 14, No. 173 (Noviembre), Publicación mensual del Grupo Editorial Producto, Caracas.
- El Nacional (1993), 17-10-1993, E-1, Caracas.
- Coles, J., (1993), *Intervención en el panel organizado con motivo de la realización del Foro: "La revolución en el sector agroalimentario mundial"*, Instituto de Estudios Superiores de Administración, Caracas, IESA, (octubre).
- Dacin, T.; Ventresca, M. y Beal, B. (1999), "The embeddedness of organization: dialogue & directions", *Journal of Management*, Vol. 25, No 3, pp. 317-356.
- Galliano, D., (2000), "Activités agricoles et agroalimentaires et développement local", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine* 3, pp. 457-474.
- García, H., (1995), *Venezuela y los escenarios de integración de la Cuenca del Caribe*, Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales, Caracas.
- Goodman, D. (1997), "World-scale Process and Agro-Food Systems: Critique and Research Needs", *Review of International Political Economy*, Vol. 4, No. 4, pp. 663-687.
- Granovetter, M. (1985), "Economic action and social structure: the problems of embeddedness", *American Journal of Sociology*, Vol.9, No. 3, pp: 317-356.
- Green, R. (1993), *Principales tendencias de la reestructuración del sistema Alimentario mundial*, INRA, París.
- Green, R. y ROCHA DOS SANTOS, R. (1992), "Economía de red y reestructuración del sector agroalimentario", *Desarrollo Económico, Revista de Ciencias Sociales*, 32 (126), pp. 199-225.
- Green, R. y Scheller, B. (1999), "Les relations fournisseurs – distributors in France", *Question Agraria* 74, pp. 59-80
- Gutiérrez, A. (1998), *Reformas e integración económica: efectos sobre el Comercio exterior agroalimentario entre Colombia y Venezuela*, Caracas, Fundación Polar.
- (2000), *El comercio bilateral agroalimentario entre Venezuela y Colombia: Evaluación, principales problemas y perspectivas*. Caracas. CENDES, Universidad Central de Venezuela.

- Hirst P. y Zeitlin, J. (1990), "Specializzazione flessibile e postfordismo. Teorie, realtà e implicazioni politiche", *Meridiana* 9, pp. 155-201.
- Jhan, H-H. 1991. "Ajustes estratégicos de las empresas Agroalimentarias", *Revista de Estudios Agrosociales* 157 (3), pp.33-63.
- Kostava, T. (1999), "Transnational transfer of strategic organizational practices: a contextual perspective", *Academy of Management Review*, Vol. 24, No. 2, pp. 308-324.
- Labini, S. (1966), *Oligopolio y Progreso Técnico*, Ediciones OIKOS, Barcelona.
- Ledezma, T.; B. Pérez, M. Landaeta y A. Ortega (1999), "Venezuela en vísperas del año 2000. Diagnóstico de malnutrición y composición corporal asociado a condiciones socioeconómicas", *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, 5 (2), pp. 205-224, Caracas.
- McGrew, A. (1992), "A global society?", *Modernity and its Futures*, Stuart, Held and McGrew (eds.), Polity Press, Cambridge, Massachusetts.
- Manne C. (1965), "Mergers and the market for corporate control". *Journal of Political Economy*, 73, pp. 693-706.
- MINISTERIO DE AGRICULTURA Y CRÍA (1991), *Análisis del comportamiento de las oleaginosas en Venezuela, 1980-1991*, Caracas.
- MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN Y EL COMERCIO (2000), *Centro de Información y Divulgación Estadística y Técnica*, Caracas.
- Morales, Agustín (1977), *La tecnología y el capital extranjero en el Pacto Subregional Andino*, UCV, Postgrado en Desarrollo Rural, Maracay.
- (1985), "El complejo sectorial venezolano de grasas y aceites. Su inserción en el mercado mundial", *Potencial productivo de la Palma Africana en Venezuela. Alternativas de uso*, Montilla, J. y J. Rodríguez (eds.), UCV, Rectorado, Comisión de Estudios Interdisciplinarios, pp. 215-266 Maracay.
- (1994), "Los cambios en el entorno internacional y sus implicaciones para el Sector Agroalimentario Venezolano", *Agricultura y Sociedad*, 72, pp. 263-284.
- (1995), "El sector agroalimentario venezolano en el marco de los procesos de apertura e integración económica", *Indicadores socioeconómicos*, 9, pp. 7-49.
- Número (1993), "Ranking. Las más grandes de Venezuela. 1992", *Revista de Economía, Negocios, Mercadeo*, 579, pp. 3-36.
- OCEI, (Varias ediciones), *Encuesta Industrial*, República de Venezuela Caracas.

- (Varias ediciones), *Anuario de Comercio Exterior*, República de Venezuela. Caracas.
- Olmos, J. (1994), *Una contribución al estudio de la industria agroalimentaria de grasas y aceites*, UCV, Facultad de Agronomía, Maracay.
- Oman, Ch. (1996), *Los desafíos políticos: globalización y regionalización*, Fundación Friedrich Ebert, Lima.
- Perry, S. (1993), "La agricultura frente a los procesos de integración", *Revista Nacional de Agricultura*, 906, pp. 95-99.
- Piore, M. y CH. Sabel (1987), *The Second Industrial Divide*, Basic Books, New York.
- Posada, M. y R. Devoto (1998), "La expansión de la Distribución minorista moderna", *Globalización y Sistemas Agroalimentarios, Libro de Resúmenes*, M. Bellorín (ed.), Fundación Polar, Caracas.
- Rodríguez-Zúñiga, M. y R. Soria (1992), "La articulación de las diferentes etapas del sistema agroalimentario: Situación y perspectivas", *El sistema agroalimentario ante el Mercado Unico Europeo*, Ediciones NEREA S.A., Madrid.
- Scherer F. M. (1988), "Corporate takeovers: the efficiency arguments", *Journal of Economics Perspectives*, 2 (1), pp. 69-82.
- Scherer, F. M y D. J. Ravenscraft (1987), *Mergers, sell-offs, and economy Efficiency*, The Brookings Institution, Washington, D.C.
- Steiner P.O. (1975), *Mergers. Motives, effects, policies*, University of Michigan Press, Michigan.
- UCV, (Varios años), *Soporte documental del proyecto Sistema Agroalimentario Venezolano*, archivos, Facultad de Agronomía, Maracay.
- Waters, M. (1995), "World-Class Production: Economic Globalization", *Globalization*, Routledge, New York.